

Zahlungslösungen ohne Grenzen

Kommerzielle Auswirkungen der PSD-Umsetzung im europäischen Acquiring-Wettbewerb

Brüssel, 06.Mai 2010

Markus Marsollek

Director Business Development e-Commerce

Referent von SIX Pay

Agenda



SEPA und PSD

- Begriffsklärung
- Zeit und Raum
- Fazit

Der Einfluss der PSD auf die Wettbewerbssituation im Acquiring

- Evolution im Acquiring
- Entwicklung Wettbewerb Acquiring 2010-2020
- Fazit

Erfolgsmodell paneuropäischer Acquirer

- Projektsteckbrief - SIX Pay
- Positionierung
- Projektsteckbrief - Amway

SEPA und PSD - Begriffsklärung



SEPA

- Single Euro Payments Area = europaweiter einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum
- Regelt Gleichbehandlung von nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen

PSD

- Payment Services Directive = Richtlinie über Zahlungsdienste im Binnenmarkt
- Aufsichtsrechtliche und zivilrechtliche Bestimmungen für die verschiedenen Zahlungsdiensteanbieter

- Quelle Bundesbank Merkblatt Zahlungsverkehr SEPA

Differenzierung Acquiring-Lizenz vs PSD-Lizenz



Lizenzregelungen

- Vergabe von europaweiten Lizenzrechten
- Lokales Recht (Banklizenz) verhinderte ungehinderte Ausübung der Lizenzrechte

PSD

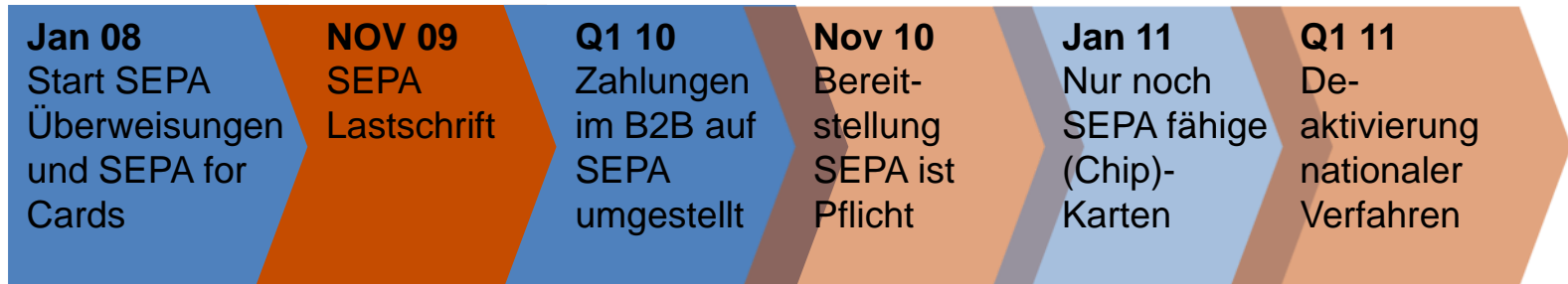
- Es ist keine Banklizenz mehr nötig um in bestimmten Ländern als Zahlungsdienstleister arbeiten zu dürfen
- Möglichkeit auch ohne Landesniederlassung zu arbeiten
- PSD wird in gültiges Landesrecht überführt und schafft so Rechtssicherheit
- PSD eröffnet neue Märkte in der Realität

- Quelle Bundesbank Merkblatt Zahlungsverkehr SEPA

SEPA –Raum und Zeit

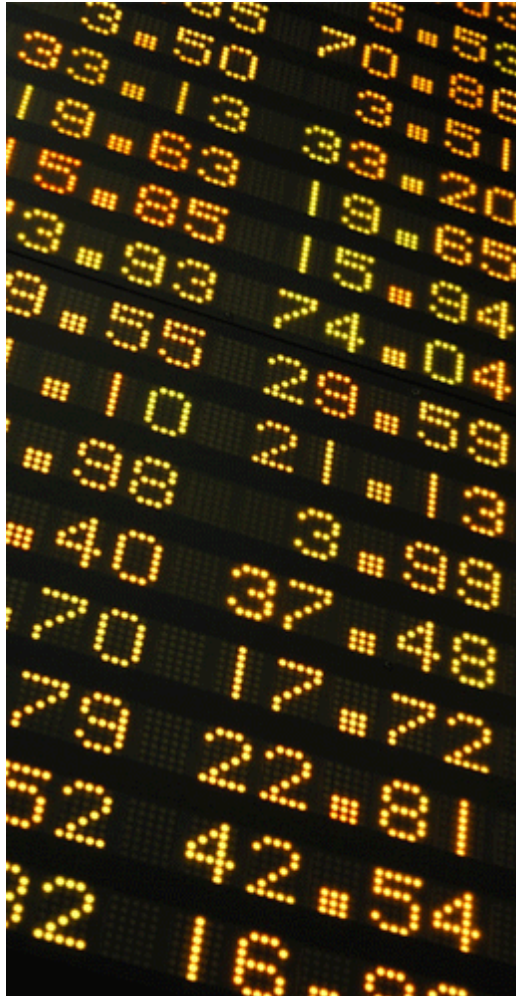


32 Teilnehmerländer (27+5)



Quelle Bundesbank Merkblatt Zahlungsverkehr SEPA

SEPA und PSD - Fazit



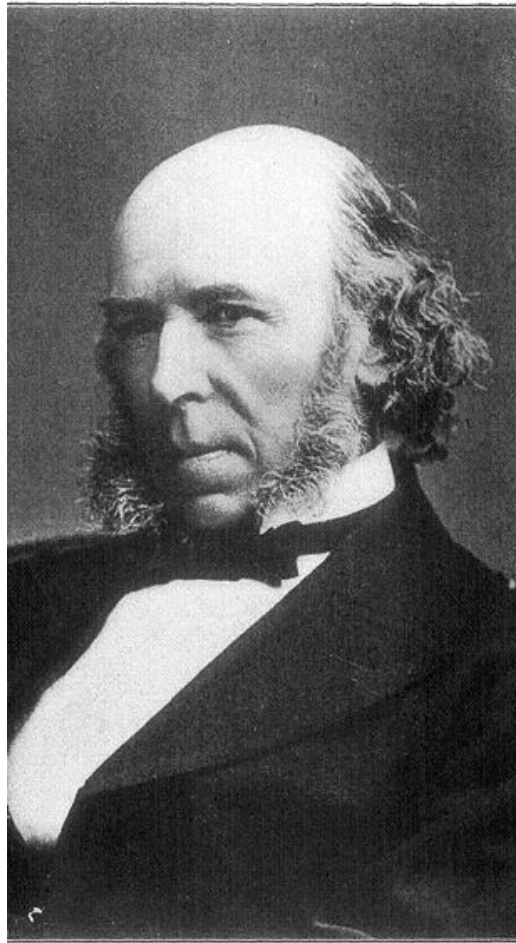
Standardisierung

Verbraucherschutz

Marktliberalisierung

Der Einfluss der PSD auf die Wettbewerbssituation im Acquiring

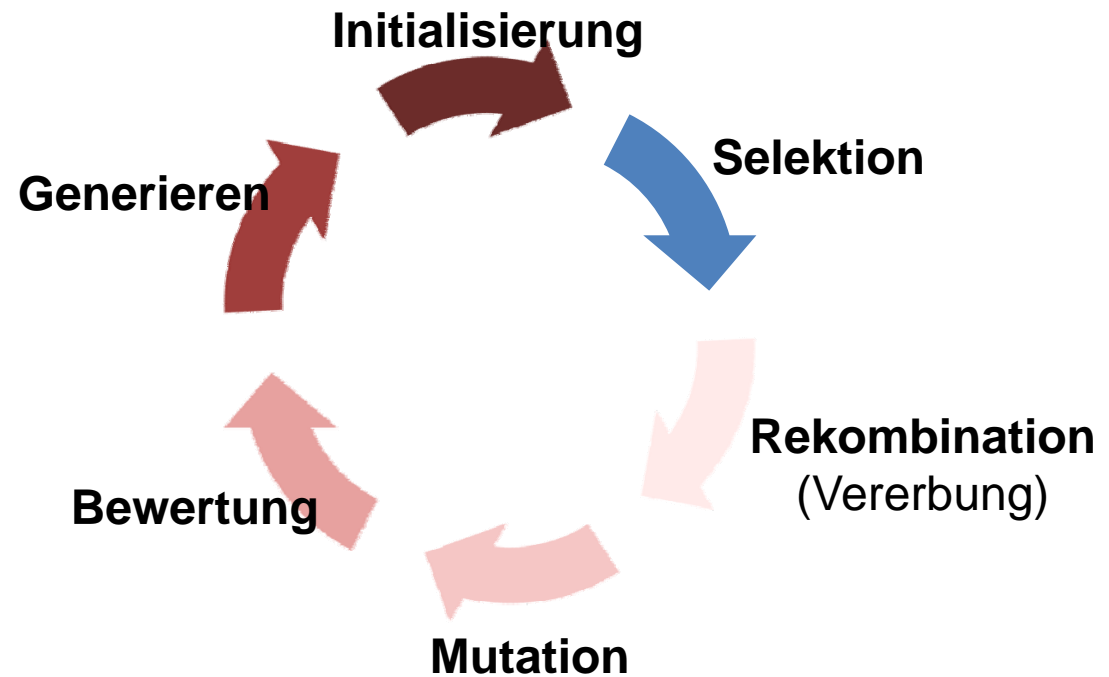
PSD Revolution und Evolution im Acquiring



HERBERT SPENCER

From a photo

Survival of the fittest



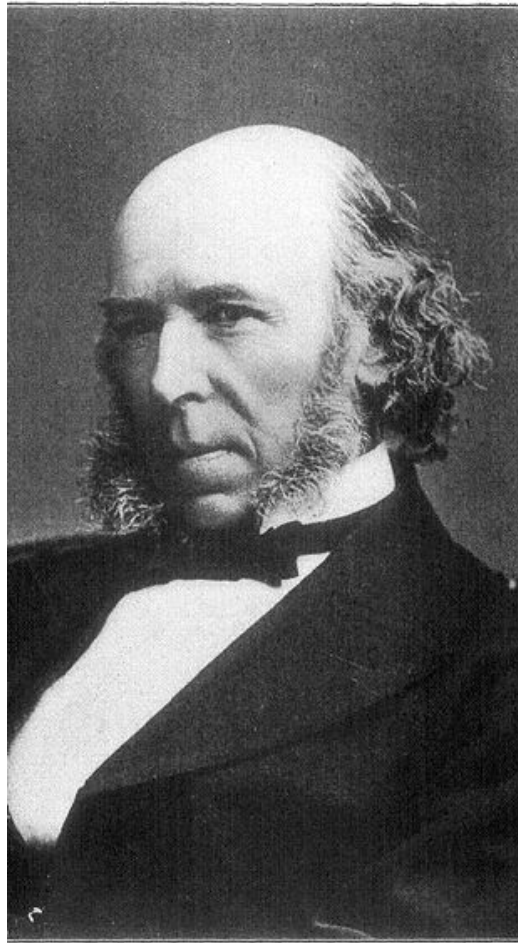
PSD Revolution und Evolution im Acquiring



**Mama, kommen
Mammuts auch in
den Himmel?**

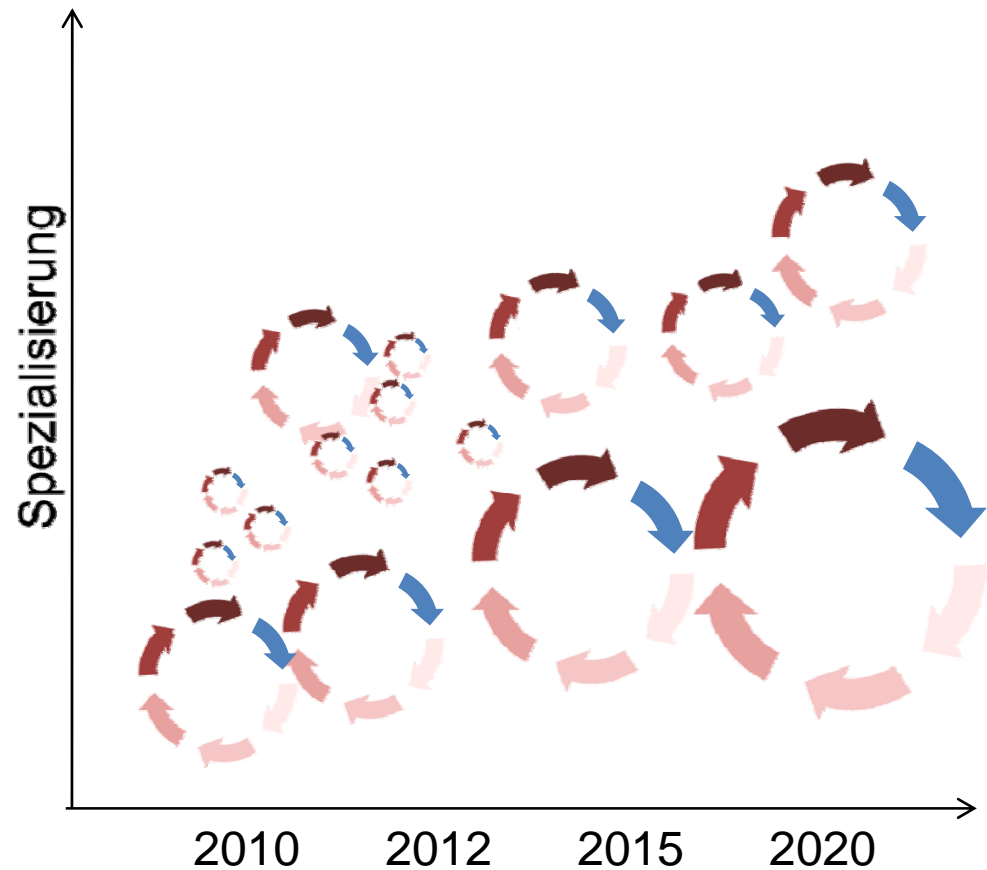
**Nein, wir
kommen ins
Museum!**

Entwicklung Wettbewerb Acquiring 2010-2020



HERBERT SPENCER

From a photo



Entwicklung Wettbewerb Acquiring - Fazit



- Am Acquiringmarkt wird zeitnah eine starke Konsolidierung stattfinden
- Die Bedeutung regionaler Anbieter wird stark abnehmen
- Leistungsportfolio und Konditionen werden stark vereinheitlicht und standardisiert
- Es wird zwei Arten von Zahlungsinstituten geben: Massenverarbeiter/Branchenspezialisten
- In der Folge wird es zu einer weiteren Konsolidierungsphase bei den Branchenspezialisten kommen

Entwicklung Wettbewerb Acquiring - Fazit



- International tätige Grosskunden werden stark von dieser Entwicklung profitieren
- Das Preisniveau wird langfristig sinken
- E-Commerce wird als erstes Marktsegment profitieren
- Die Entwicklung ist sehr positiv für Handel und Verbraucher



Erfolgsmodell paneuropäischer Acquirer

Projektsteckbrief - SIX Pay

Erfolgsmodell paneuropäischer Acquirer - SIX Group

Für Kunden im **Zahlungsverkehr** ist SIX Group der bevorzugte Partner, der ihnen hilft, geschäftliche Innovationen vorzunehmen und die betriebliche Effizienz zu erhöhen.

Integrierte
Märkte

Innovative
Lösungen

Internationale
Perspektiven

Inspirierte
Mitarbeitende

Als Geschäftspartner sind wir bestrebt, die Herausforderungen und Gelegenheiten im Zahlungsverkehr zu nutzen um zu gewährleisten, dass Sie bestens positioniert und Ihrer Konkurrenz stets einen Schritt voraus sind

Erfolgsmodell paneuropäischer Acquirer - Projektsteckbrief SIX Pay

Geschäftsfeld Zahlungsverkehr



<p>SIX Pay S.A.</p> <p>Internationale Verkaufs- und Marketingorganisation für kartenbasierte Zahlungslösungen, Produkte und Services</p>	<p>Kartenbasierter Zahlungsverkehr</p> <table border="1"> <tr> <td>Händler</td> <td>80'000</td> </tr> <tr> <td>Verkaufspunkte / POS</td> <td>200'000</td> </tr> <tr> <td>Transaktionen pro Jahr</td> <td>(> 25 Länder)</td> </tr> <tr> <td>- Acquiring</td> <td>300 Mio.</td> </tr> <tr> <td>- Acquirer Processing</td> <td>1 Mrd.</td> </tr> <tr> <td>Acquiring Volumen</td> <td>EUR 22 Mrd.</td> </tr> <tr> <td>Hauptsitz in Zürich</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Anzahl Mitarbeiter</td> <td>700</td> </tr> <tr> <td>Niederlassungen in 7 europäischen Ländern</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Seit Januar 2009:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>50% Beteiligung an Cetrel SA</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Top 12 der europäischen Acquirer (Nielsen Report, Juni 2009)</td> <td></td> </tr> </table>	Händler	80'000	Verkaufspunkte / POS	200'000	Transaktionen pro Jahr	(> 25 Länder)	- Acquiring	300 Mio.	- Acquirer Processing	1 Mrd.	Acquiring Volumen	EUR 22 Mrd.	Hauptsitz in Zürich		Anzahl Mitarbeiter	700	Niederlassungen in 7 europäischen Ländern		Seit Januar 2009:		50% Beteiligung an Cetrel SA		Top 12 der europäischen Acquirer (Nielsen Report, Juni 2009)	
Händler	80'000																								
Verkaufspunkte / POS	200'000																								
Transaktionen pro Jahr	(> 25 Länder)																								
- Acquiring	300 Mio.																								
- Acquirer Processing	1 Mrd.																								
Acquiring Volumen	EUR 22 Mrd.																								
Hauptsitz in Zürich																									
Anzahl Mitarbeiter	700																								
Niederlassungen in 7 europäischen Ländern																									
Seit Januar 2009:																									
50% Beteiligung an Cetrel SA																									
Top 12 der europäischen Acquirer (Nielsen Report, Juni 2009)																									
<p>SIX Multipay AG</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktentwicklung für kartenbasierte Zahlungslösungen • Verkaufsorganisation für die Schweiz 	<p>SIX Card Solutions AG</p> <p>POS-Entwicklung und Processing für kartenbasierte Zahlungstransaktionen</p>																								
<p>SIX Multi Solutions AG</p> <p>Auf Kartenzahlungs-Infrastruktur basierende Mehrwertdienste</p>																									

Projektsteckbrief - SIX Pay



- 2006 Entscheidung zur Internationalisierung der SIX Multipay -> Gründung ISO Team
- 24.12.2008 Gründung Firma SIX Pay in Luxemburg
- Juni 2009 SIX Pay erhält ‚PSP‘-Lizenz
- Juni 2009 Anpassung der Prozesse und Systeme
- Ausbau internationaler Kooperationen: License Sponsoring, Enabler und/oder Reseller, Up- und Cross-Selling internationaler Key Accounts
- Aufbau der Flächenmärkte Europa

Projektsteckbrief - SIX Pay



Expansion durch Kombination organischer und anorganischer Wachstumsstrategien

	Make	Collaborate	Buy
Multinational markets / merchants	<ul style="list-style-type: none"> • European Key Account Sales force • Managed centrally • Account managers located near merchant headquarters 	<ul style="list-style-type: none"> • European Partner Management • Per vertical segments <ul style="list-style-type: none"> - Parking - Access - Hospitality - Petrol - E-commerce 	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisitions <ul style="list-style-type: none"> - 3C Int. (2007) - cCredit (2007) - SaferPay (2003)
National markets / merchants	<ul style="list-style-type: none"> • Own local operations <ul style="list-style-type: none"> - Switzerland - Germany - Poland 	<ul style="list-style-type: none"> • Partnerships <ul style="list-style-type: none"> - Italy - France - Benelux - CEE - Scandinavia 	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisition Luxembourg (Cetrel SA) = PSD

Positionierung als - one stop shop I



SIX Pay ist ein führender **paneuropäischer Multibrand** payment card **Acquirer** mit Lösungen und Dienstleistungen für folgende Brands:

- Visa and MasterCard
- American Express (Kooperation)
- Diners Club Card
- Discover Card
- CUP (ab Q3 2010)
- JCB
- V Pay
- Maestro

Positionierung als - one stop shop II



End-to-end payment Lösungen für vertikale Märkte zur Kartenakzeptanz für F2F und CNP :

- Saferpay – e-commerce PSP-Lösung
- cCredit –Kassenintegrierte software Terminallösung
- 3C integra – integrated solution für Hotels



Paneuropäische Erfolgsgeschichte – Amway

Projekt Steckbrief - Amway



Diese strategische paneuropäische Allianz ist ein Meilenstein und bietet Amway Vertriebspartnern PCI zertifizierte, hochsichere und komfortable Zahlungsdienstleistungen in 28 Ländern europaweit powered by SIX-Group

Projekt Steckbrief - Amway



Projekt Verlauf

- Europäisches RFI im Q2/06, erstes Meeting Q1/07, Vertragsunterzeichnung für Osteuropa Q1/08 (13 Länder), Beginn der Vertragsverhandlungen für Westeuropa Q2/09, Vertragsunterzeichnung Q4/09, 13.04.10, 06:30 15 Länder gehen live

Projekt Kompetenz

- Die Fähigkeit das Projekt technisch und zeitlich zu realisieren und die weltweit dezentral operierenden Taskforce des Kunden zu managen

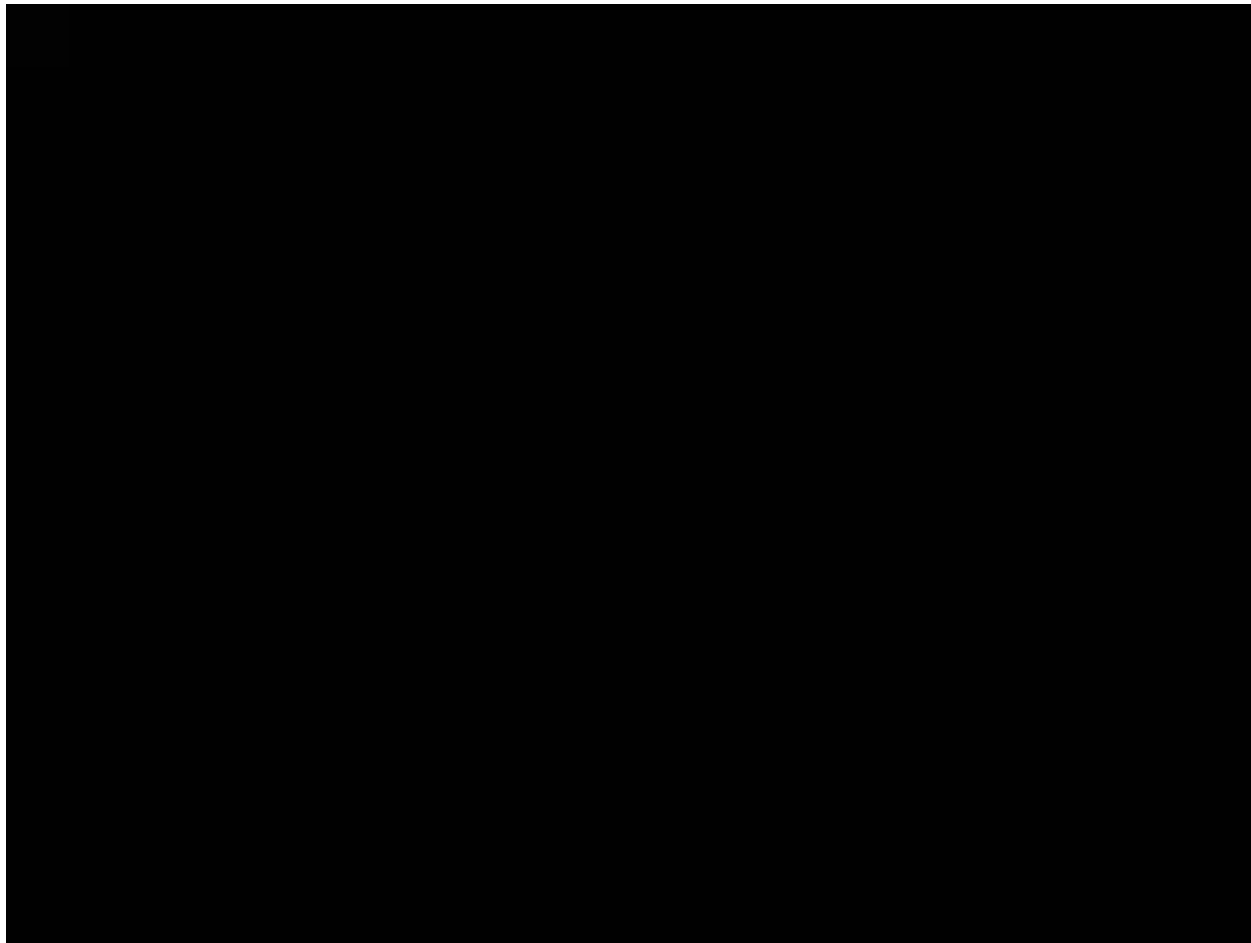
Erfolgsfaktoren

- Fähigkeit PCI zertifizierte Dienstleistungen in Ost- und Westeuropa anzubieten
- Verständnis der hochkomplexen Kundenanforderungen und Lieferung einer zentralen Lösung unter Berücksichtigung lokaler Anforderungen
- Flexibilität und der Willen interne Prozesse anzupassen und Lösungen Dritter einzubinden
- Initiative die internationalen Herausforderungen anzunehmen
- Professionalität konsequent pünktlich zu liefern

Misserfolgsfaktoren

- Die Unfähigkeit eine paneuropäische Lösung zu liefern

Projekt Steckbrief - Amway



For your Business – easy & effective

**Kommerzielle Auswirkungen der PSD-Umsetzung im europäischen
Acquiring-Wettbewerb**

.

Markus Marsollek, Director Business Development e-Commerce
Tel. +41 79 651 29 05
markus.marsollek@six-group.com